

КАК ЦИФРОВИЗАЦИЯ ВЛИЯЕТ НА РАЗВИТИЕ НОВЫХ КАНАЛОВ СБЫТА

Автор: Динара Шангареева

Динамично развивающаяся цифровизация затронула все отрасли экономики и во многом определяет сегодня развитие рынка. Фермеры, как крупные, так и малые, все чаще используют новые цифровые технологии не только в процессе производства, но и в маркетинге.

Чтобы повысить конкурентоспособность собственного продукта и подчеркнуть его устойчивое производство, а также обеспечить еще большую прозрачность, многие сельскохозяйственные предприятия делают ставку на инструменты электронной торговли. Фермеры используют широкий потенциал цифровых платформ и находят различные способы для продаж непосредственно потребителям.

Создается целый ряд новых инициатив, где основной площадкой реализации становится интернет. Согласно отчету компании [Grain](#), в Индии фермеры начали использовать Twitter для связи с покупателями и размещения информации о своей продукции. В Бразилии мелкие сельхозтоваропроизводители организовали с кооперативом таксистов и группой потребителей совместную систему реализации, которая работает через WhatsApp и веб-платформу. [Китайские фермеры](#) начали в социальных сетях и на стриминговых платформах в прямом эфире транслировать сельские будни и этапы производства, а заодно продавать свою продукцию (и весьма успешно!).

Большую популярность в Германии сегодня (на это также повлияла пандемия) приобретают такие инициативы как [Grüne Bauern](#) или [Etepetete](#), которые напрямую сотрудничают с небольшим кругом фермеров и реализуют их продукцию через онлайн-магазины с доставкой на дом. Но и сами фермеры активно используют технологии в работе хозяйств и рассматривают цифровизацию как возможность для дальнейшего роста и расширения своей бизнес-модели за счет развития новых каналов сбыта.

Семейное хозяйство Lamplhof Hofmetzgerei GmbH

В 2020 году хозяйство семьи Лампл было признано одним из диджитал чемпионов в сфере цифровизации розничной торговли Баварии. Новая маркетинговая стратегия, онлайн-магазин и активное ведение социальных сетей вывели предприятие на новый уровень.

Предприятие Ламплхоф (нем. Lamplhof Hofmetzgerei GmbH), находящееся в 40 км от Мюнхена, — семейное фермерское хозяйство в пятом-шестом поколении. Оно было основано в 1807 году и на протяжении многих лет семья занималась выращиванием овощей. Но в 1980-х годах нынешний глава хозяйства Михаэль Лампл-старший приобрел бычков на откорм с идеей производить мясо высочайшего качества. Сегодня хозяйство занимается не только разведением скота, но также перерабатывает, упаковывает и реализует продукцию под собственной маркой. Таким образом все этапы производственной цепочки сосредоточены в руках одной семьи.



Семья Лампл. Фото: www.lampl-hof.de

Хозяйство специализируется на разведении кастрированных бычков традиционной баварской породы Флекфи. Несмотря на то, что кастрация замедляет рост и наращивание мускулатуры, мясо таких бычков содержит в 1,5-2 раза больше жира, развивается с тонкой мраморной отделкой, становится более нежным и сочным и имеет ярко выраженный вкус. В возрасте 5-6 месяцев бычки закупаются у молочного предприятия поблизости и только в возрасте 20-24 месяцев, достигнув свою зрелость, животные отправляются на убой.

250 голов содержатся в ультрасовременной и почти полностью автоматизированной ферме. Штефан Лампл, младший сын, который вместе с отцом ухаживает за поголовьем, признается, что проводит на ферме около часа в день, только чтобы проследить за порядком. Все корма для поголовья хозяйство

выращивает и заготавливает самостоятельно без добавления продуктов генной инженерии.



Ферма семьи Лампл. Фото: www.lampl-hof.de

Годовой оборот предприятия достигает 1,1 миллионов евро. В хозяйстве задействованы 10 человек: пять постоянных сотрудников (все члены семьи) и пять помощников с частичной занятостью.

Изначально маркетинг шел через один из самых крупных баварских мясокомбинатов — холдинг Südfleisch AG, но не очень успешно. Мясо быков довольно дорогое и продавать его удавалось только перед Пасхой и Рождеством. Тогда было решено реализовывать продукцию самостоятельно посредством прямых продаж, которые по сей день является основным каналом. Мясо начали продавать пакетами по 5 и 10 килограмм и в 1994 году во дворе дома семьи Лампл появился первый магазин. С появлением постоянных клиентов и с учетом их пожеланий в 2000 году был построен цех по производству мясных изделий, а в 2001 году расширена площадь магазина.

Переработкой мяса и производством мясных продуктов занимается Михаэль Лампл-младший. Он оставил работу сотрудника банка, отучился на мясного мастера и сомелье и решил посвятить себя любимому делу. После поездок в Америку и Аргентину с целью получения опыта, Михаэль внедрил в хозяйстве

американскую технологию выделки мяса, ключевым преимуществом которой является безотходная разделка туши.



Слева-направо, сверху-вниз: магазин семьи Лампл

В год реализуется около 120 голов быков, забой животных происходит в убойном цеху в городе Аугсбург. Производство и переработка юридически разделены на два разных предприятия, так как этого требует налоговое

законодательство Германии. Таким образом, Михаэль Лампл-младший покупает у Штефана Лампл туши для мясного цеха. Реализация целой туши животного требует от мясника креативности, поэтому в ассортименте время от времени возникают новые позиции.

Хозяйка предприятия Аннемари Лампл создала целую сеть продаж. Помимо продукции собственного производства — а это около 70 видов мясных и колбасных изделий — хозяйство реализует также продукцию других фермеров региона, принципы и стандарты производства которых близки ценностям семьи Лампл. Так в магазине можно найти мясо птицы, свинину и ягнятину, а также широкий ассортимент молочной продукции, яйца, рыбу, овощи, бакалею, хлебобулочные изделия и различные напитки. В свою очередь мясная продукция семьи Лампл представлена в магазинах их партнеров. Фермеры не заключают никаких договоров, все на условиях устной договоренности.

В 2015 году семья Лампл запустила процесс цифровизации предприятия, открыв [онлайн-магазин](#). Для создания сайта были привлечены IT-специалисты и профессиональный фотограф. Через интернет можно заказать лишь собственную продукцию семьи Лампл, но с доставкой на дом по всей Германии. Вакуумированные заказы хозяйство отправляет в возобновляемых и компостируемых боксах из конопляных волокон с охлаждающими аккумуляторами каждую среду экспресс-доставкой.

За пиар отвечает также Михаэль Лампл-младший. Каждые три месяца он отправляет письма с рецептами и сезонными предложениями постоянным покупателям, а также ведет активную коммуникацию через медиа каналы. Проводит семинары, где подробно рассказывает и показывает, как правильно выбрать мясо, для чего использовать разные части туши и как их приготовить различными способами.

Племенное хозяйство Ferienhof Grasla семьи Neumos

Социальные сети являются, пожалуй, самым доступным (в техническом и финансовом плане) инструментом электронной торговли. Во всем мире фермеры начали использовать их в качестве альтернативных рынков и платформ для общения с потребителями. Для семья Хоймос из баварского города Поллинг (нем. Polling) социальные сети стали одним из основных направлений маркетинговой стратегии.

Более 500 лет семья Хоймос занимается разведением племенного скота и специализируется на производстве молока. Сейчас в хозяйстве более 300 голов животных, 150 из них — дойное поголовье. Молоко предприятие сдает на завод Karwendel-Werke Huber GmbH & CO.KG, средняя цена за литр — 36 центов. Кроме того, хозяйство Грасла является членом общества заводчиков, участвует в выставках и продает своих элитных коров заводчикам из других европейских стран.



Двор семьи Хоймос

Корма для скота хозяйство в основном заготавливает самостоятельно, докупая лишь зерновые культуры и пивные отруби. На 132 гектарах земли выращиваются травы для будущего силaja, кукуруза и немного зерновых культур.

Практически круглый год семья Хоймос принимает постояльцев в своем гостевом доме. Сельский или агротуризм очень популярен в Европе, и гостевые дома пользуются высоким спросом. Помимо коров и телят в хозяйстве живут петухи и курицы, индюки и утки, овцы, кролики, морские свинки, кошки и даже голуби. Есть пруд, в котором водятся карпы и щуки. 30% людей приезжают по рекомендациям друзей и знакомых, остальные бронируют через

специальный сайт [Blauer Gockel](http://Blauer-Gockel.de), где собраны фермерские гостевые дома Баварии.

В хозяйстве всего один наемный рабочий, со всем остальным Мария и Иосиф Хоймос справляются сами. Глава хозяйства является квалифицированным мясником и раз в 2-3 месяца он готовит колбасные изделия на продажу. Ассортимент небольшой, около 10 видов, но все приготовлено вручную по собственной рецептуре.



Сверху-вниз, слева-направо: Мария Хоймос и Мартин Шюслер в коровнике, магазин, загон для животных

Продажами занимается хозяйка предприятия Мария. Она активно ведет блог в [инстаграмм](https://www.instagram.com/), где рассказывает о хозяйстве, гостевых домах, буднях баварских фермеров и делится рецептами. Это помогает ей активно привлекать новых клиентов. Для постоянных покупателей она также создала группу в социальной

сети WhatsApp, где делает анонсы о предстоящих продажах и собирает заказы на мясную продукцию. После сбора заказов и готовности колбасных изделий, семья Хоймос принимает покупателей в небольшом, но полностью оборудованном магазине во дворе своего дома.

В будущем Мария и Иосиф Хоймос планируют расширить ассортимент своего магазина, включив в него домашние масло, творог и другие молочные продукты, а также оборудовать свою собственную небольшую пекарню.

Инициатива Etepetete

Ежегодно значительная часть урожая овощей и фруктов остается на полях, утилизируется, реже — используется на корм скоту лишь потому, что не соответствует торговым нормам по размеру, форме и другим критериям.

С идеей спасения нестандартных продуктов в 2015 году трое друзей из Мюнхена нашли партнеров и собрали первые овощные боксы у себя в гараже. Все делалось силами основателей и членов их семей. Сегодня [Etepetete](#) — это успешное предприятие с большим штатом сотрудников, реализующее не только локальные, но и европейские продукты.

Компания напрямую закупает у фермеров продукцию, формирует овощные и/или фруктовые коробки и реализует их через онлайн-магазин с доставкой до двери. В ассортименте онлайн-магазина есть также снеки, мюсли, орехи, масла и прочее, которые также произведены из спасенных продуктов (например, ядра орехов сломались в процессе сбора и переработки и, как следствие, не соответствуют требованиям торговли).

Etepetete платит поставщикам продуктов справедливую рыночную цену. Основатели уверены, что нетоварный вид не должен влиять на стоимость, ведь главное в любом продукте — это вкус и польза! Собираются овощи и фрукты в коробки из перерабатываемого картона. Для упаковки мелкой и мягкой продукции используется обертка из кукурузы и древесной шерсти.

Все предприятие сертифицировано как климатически нейтральное. Это означает сокращение выбросов углекислого газа и — в максимально возможной степени — их предотвращение. Для компенсации неизбежных выбросов, возникающих на разных этапах производственного процесса, Etepetete

сотрудничает с ClimatePartner и поддерживает проекты по защите лесов Амазонки.

Для того, чтобы максимально сократить количество выбросов углекислого газа при доставке и сохранить продукты свежими, было организовано два склада. Первый в баварском регионе Альгой, откуда продукция доставляется в южную Германию и Австрию. Второй склад находится в городе Кёльн, продукция из которого отправляется в центральную и северную Германию. При доставке основной части заказов в Мюнхене и Берлине используются электрические транспортные средства. Для остальных заказов применяется климатически нейтральная доставка от DHL и логистической компанией UPS.

Цифровые технологии открывают множество возможностей для развития и ведения бизнеса, а также оказывают социальный и экологический эффект. Благодаря интернету товары и услуги становятся доступны людям с инвалидностью и пенсионного возраста. Также цифровые платформы, программы, приложения открывают доступ к информации, которая позволяет снизить влияние на окружающую среду (к примеру, проект [«Спаси пчел»](#) от Билайн).

Спасибо за личную встречу Аннемари Лампл, Марие и Иосифу Хоймос.